PSYCHOCYBERNETIQUE - Dr Maxwell MALTZ

Le mot « Cybernétique » a été créé par Ampère en 1834, et signifie littéralement « art de piloter un navire ». La cybernétique a été définie ainsi:
« le champ entier de la théorie de la commande et de la connaissance, aussi bien dans la machine que dans l'animal. » Dr Norbert WIENER.
« l'art de rendre l'action efficace. » Couffignal.
« l'étude de la dynamique des structures. » Henri LABORIT.

La Psychocybernétique n'isole pas l'individu de son milieu d'évolution mais au contraire les associe, rejoignant ainsi la Gestalt-thérapie, qui a pour but de lier la forme -la personnalité - avec le fond -l'environnement. c'est-à-dire qu'il faut mettre dans l'Image-de-Soi tout notre environnement comme si c'était une entité vivante, pour aboutir à l'accord du fond et de la forme, lequel va signifier une situation nouvelle.

L'Image-de-Soi ne se transforme pas par une représentation intellectuelle mais par une activité générale faisant appel à l'émotion. Pour y parvenir, il faut donc se déconnecter du mental excessif - qui juge, rationalise et réclame des preuves sous forme d'opinions - afin de se laisser littéralement imbiber d'une imagerie active. Cet état particulier, mesurable par l'électroencéphalogramme, correspond à une production corticale dominante de rythmes alpha et thêta (alors que le processus intellectuel se caractérise par une dominance des rythmes bêta).
L'efficacité de la Psychocybernétique ne se limite pas au développement d'une nouvelle Image-de-Soi; elle doit se compléter d'une preuve par l'accomplissement concret des buts recherchés.

Dans la Psychocybernétique se réalise la convergence entre la culture traditionnelle orientale - ou la tendance à l'introversion - et la culture occidentale - ou la tendance à l'extraversion.
Dans l'opposition entre la voie intérieure et la vie matérielle, l'énergie descendante de la possession de la matière, qui se fait normalement par la périphérie (l'action extérieure avec son symbolisme de la main: « avoir la situation bien en main », « avoir le bras long ») va se faire par l'axe interne ou colonne vertébrale de l'énergie montante de la prise de conscience; d'où blocage et conflit entre ces deux énergies.
La nouvelle science de la Psychocybernétique nous apprend à établir une auto-régulation entre ces deux voies apparemment opposées.

Il est singulier que cette nouvelle science de la Cybernétique soit née des travaux des physiciens et des mathématiciens plutôt que de ceux des psychologues, la cybernétique s'occupant de téléologie: but à atteindre, comportement orienté vers une finalité à l'œuvre dans les systèmes mécaniques.
La Cybernétique explique « ce qui arrive » et « ce qui est nécessaire » dans la marche déterminée d'une machine.
La Psychologie, avec ses connaissances un peu prétentieuses de la psyché humaine, ne donne pas de réponse satisfaisante au simple problème du but à atteindre, serait-ce par exemple comment il est possible à un être humain de prendre un stylo sur une table et de le porter sur une feuille.
Le fait que cette découverte émane du milieu des physiciens et mathématiciens ne doit pas nous surprendre. Certaines percées dans le domaine scientifique surgissent


SHOUT
SHARE
IT

de l’extérieur de ce système. Les « experts » sont les personnes les plus familiarisées avec la connaissance déjà installée à l’intérieur des frontières délimitées d’une science donnée. Les connaissances nouvelles doivent bien souvent venir de l’extérieur... PASTEUR n’était pas médecin. Les frères WRIGHT n’étaient pas des ingénieurs en aéronautique, mais des mécaniciens de bicyclettes. EINSTEIN n’était pas physicien mais mathématicien, et pourtant ses découvertes en mathématiques ont complètement renversé les théories de la physique. Mme CURIE n’était pas médecin mais physicienne, pourtant elle a grandement contribué à la science médicale.

PRINCIPES GENERAUX:

« L’Image-de-Soi » constitue la clé de la personne humaine et du comportement humain.
Changez l’Image-de-Soi et vous changerez votre personnalité et votre comportement.
Mais il y a plus que cela. L’Image-de-Soi établit la frontière de l’accomplissement personnel. Elle délimite ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire. La psychologie de l’Image-de-Soi n’a pas été seulement démontrée par ses mérites, elle explique aussi maints phénomènes, connus depuis toujours, lesquels n’avaient jamais bien été élucidés dans le passé. Par exemple, de nos jours, dans le domaine de la psychologie individuelle, de la médecine psychosomatique et de la psychologie d’entreprise, il est d’une évidence clinique irréfutable qu’il existe des structures psychiques « type de personnalité à succès » et des structures psychiques « type de personnalité à échecs »; elle projette de nouvelles lumières sur la « puissance de la pensée positive », et, ce qui est le plus important, montre pourquoi « ça marche » avec certaines personnes et pas avec d’autres. (La « pensée positive » réussit lorsqu’elle est en harmonie avec l’Image-de-Soi individuelle. Elle ne peut pas réussir tant qu’elle n’est pas en accord avec l’Image-de-Soi, jusqu’au moment où celle-ci aura été changée.)
De multiples faits scientifiques nous montrent que le cerveau humain et le système nerveux fonctionnent avec un but défini -selon les principes connus de la Cybernétique - pour mener à bonne fin les objectifs de l’individu.
Du point de vue de leur fonction, le cerveau et le système nerveux constituent une merveilleuse et complexe « mécanique à tête chercheuse », une sorte de pilotage intérieure automatique qui travaille pour vous en tant que « mécanisme à succès » ou contre vous en tant que « mécanisme à échecs », selon la façon dont VOUS, l’opérateur, le réglez et selon les buts que vous lui donnez à atteindre.
La Cybernétique ne nous dit pas que l’Homme « est » une machine mais qu’il possède et utilise une machine. Bien plus, elle nous décrit comment cette machine fonctionne et comment elle peut être employée.
L’Image-de-Soi, pour le meilleur et pour le pire, est transformée non par l’intellect seul ni par une connaissance intellectuelle mais par « l’expérience ». Concrètement, l’expérience de la vie quotidienne peut être une école rude et sans pitié. Jetez un homme à la piscine et l’expérience peut lui apprendre à nager. La même expérience peut en noyer un autre. « Rien ne fait mieux réussir que la réussite ».
La mémoire de succès passés agit comme « une réserve interne d’informations » qui nous procure la confiance en soi pour le travail présent. Mais comment une personne peut-elle retirer de sa mémoire des expériences de réussite lorsqu’elle a seulement expérimenté des échecs? Son état est comparable au jeune homme qui ne peut pas

obtenir un travail parce qu'il n'a pas d'expérience, et qui ne peut pas acquérir d'expérience parce qu'il ne peut pas avoir de travail.
Ce dilemme est résolu par une autre importante découverte qui, en toutes circonstances, nous permet de synthétiser « l'expérience », de la créer littéralement. Les psychologues cliniciens ont prouvé, sans l'ombre d'un doute, que le système nerveux végétatif ne peut pas faire la différence entre une expérience vécue « réellement » et une expérience imaginée intensément jusque dans ses moindres détails.

La découverte la plus importante de ce siècle dans le domaine de la psychologie est celle de « l'Image-de-Soi ». Que nous en ayons conscience ou non, chacun de nous porte en lui un plan ou une image mentale de lui-même. Elle peut être vague ou mal définie pour notre regard conscient. En réalité, elle peut ne pas être perçue du tout mais elle est là, complète dans ses moindres détails.
Cette Image-de-Soi est notre propre conception: « le genre de personne que je suis ». Elle a été construite d'après nos croyances personnelles sur nous-mêmes. Mais la plupart de ces convictions ont été formées inconsciemment lors de nos expériences passées, de nos succès et de nos échecs, de nos humiliations, de nos triomphes et de la façon dont les autres ont réagi envers nous, plus spécialement pendant la prime enfance. De tout ceci nous construisons mentalement un « Moi » (ou l'image d'un moi). Chaque fois qu'une idée ou une croyance nous concernant entre dans le cadre de cette image, elle devient « vraie », dans la mesure où nous sommes personnellement concernés. Nous ne nous interrogeons pas sur sa validité, mais nous continuons à réagir comme si elle était vraie.

Grâce à deux découvertes importantes, cette Image-de-Soi va devenir la clé précieuse qui ouvre à une vie meilleure:

1. ***toutes vos actions, sentiments, comportements -et même vos capacités - sont la conséquence directe de cette Image-de-Soi.***
   En bref, vous « agissez comme le genre de personne » que vous imaginez être. Mais de plus, vous ne pouvez absolument pas agir autrement, malgré tous vos efforts conscients ou votre volonté.
   Une jeune fille qui se fait pour image d'elle-même celle d'une personne que nul n'aime, découvrira vraiment qu'on l'évite au bal. Elle appelle littéralement le rejet. Son air abattu, sa tête basse, son anxiété démesurée pour plaire ou peut-être son hostilité inconsciente envers tous ceux dont elle attend quelque chose, tout ceci éloigne ces mêmes personnes dont elle voudrait attirer l'attention.
   En raison de cette preuve objective, il vient rarement à l'idée que le problème réside dans l'Image-de-Soi ou dans la propre évaluation de soi.

2. **2. L'Image-de-Soi peut être changée.** L'une des raisons pour lesquelles il semble si difficile pour un individu de modifier ses habitudes, sa personnalité ou sa façon de vivre tient dans le fait que jadis presque tous ses efforts de changement étaient dirigés, si l'on peut dire, vers la circonférence du moi plutôt que vers le centre. La « pensée positive », pour être efficace, ne peut pas être utilisée comme une pièce de rechange ou une béquille pour l'ancienne Image-de-Soi. En réalité, il est totalement impossible de penser vraiment de façon positive à propos d'une situation particulière, tant que vous

gardez un concept négatif de votre « Moi ». Et bon nombre d'expériences ont révélé que, lorsque le concept du Moi est changé, les éléments en conformité avec le nouveau concept du Moi s'accomplissent aisément et sans effort.
L'une des expériences les plus récentes et les plus convaincantes en accord avec cette idée fut conduite par Prescott LECKY, l'un des pionniers de la psychologie de l'Image-de-Soi. LECKY conçoit la personnalité comme un « système d'idées » dont toutes doivent sembler être en conformité les unes avec les autres. Toutes les idées non conformes avec le système sont rejetées, « ne sont pas crues », et ne sont pas mises en pratique. Les idées qui semblent être conformes avec le système sont acceptées.
Au cœur de ce système, la base sur laquelle tout le reste est construit est « l'idéal du moi » de l'individu, son « Image-de-Soi », ou la conception qu'il a de lui-même.
LECKY était professeur et eût l'occasion de vérifier sa théorie sur des milliers d'étudiants. Il postule que si un étudiant éprouve des difficultés à apprendre un certain sujet, cela peut être dû au désaccord pour lui de l'apprendre; si l'on pouvait changer sa propre croyance, son attitude envers le problème s'améliorerait en conséquence. Si l'étudiant pouvait être amené à changer sa propre définition de lui-même, sa capacité d'apprendre changerait également. Le problème de ces étudiants n'était pas un manque d'aptitudes, mais une fausse Image-de-Soi, qui les amenaient à s'identifier à leurs échecs.

Nouvelles Incursions de la science dans le « subconscient »

La science nouvelle de la « Cybernétique » nous a fourni la preuve irréfutable que ce qu'on nommait « l'esprit subconscient » n'est absolument pas un esprit, mais un mécanisme, une tête chercheuse, un « servomécanisme » constitué par le cerveau et le système nerveux, employé et dirigé par l'esprit.
Le concept le plus récent et le plus adapté est que l'homme ne possède pas deux « esprits » mais un seul, ou conscience, qui met en route une machine automatique de type « tête chercheuse » programmée vers son but. Le fonctionnement de cette machine s'apparente à celui d'un ordinateur, du moins pour les principes de base, mais elle est beaucoup plus merveilleuse et complexe que n'importe quel cerveau électronique jamais conçu par l'homme.
Ce mécanisme créatif qui est en vous est impersonnel. Il travaillera automatiquement et impersonnellement à réaliser des objectifs de réussite et de bonheur, ou de malheur et d'échec, selon les visées que vous-même lui aurez assignées.
Comme n'importe quel ordinateur, il lui faut un but bien défini, un objectif précis ou un « problème » bien circonscrit sur lequel travailler.
Les buts que notre propre mécanisme créatif cherche à réaliser sont des IMAGES MENTALES ou des représentations mentales que nous créons grâce à notre IMAGINATION.
L'image de but et la clé c'est l'Image-de-Soi. Notre Image-de-Soi pose les limites à l'intérieur desquelles s'accomplira n'importe quel but particulier ultérieur. Elle délimite la « zone du possible ».
Comme tout ordinateur, notre Mécanisme Créatif travaille sur l'information et les données que nous lui fournissons (nos pensées, croyances, interprétations). Par nos attitudes et notre interprétation des faits, nous « programmons » en quelque sorte le

problème à résoudre.

La méthode pour programmer votre système interne de guidage automatique, et apprendre comment l'employer en tant que Mécanisme de Succès et non en tant que Mécanisme d'Echec, consiste essentiellement à apprendre, exercer et expérimenter de nouvelles habitudes de penser, d'imagination, de mémoire et à agir pour:
1. Développer une Image-de-Soi juste et réaliste.
2. Employer votre Mécanisme Créatif pour trouver le succès par la réussite de buts spécifiques.

Les choses que vous serez appelé à faire sont simples, mais vous devez pratiquer et « expérimenter ». La visualisation d'images mentales créatrices, n'est pas plus difficile que l'opération par laquelle vous vous remémorez une scène du passé, ou vous vous inquiétez de l'avenir. Jouer de nouveaux rôles d'action n'est pas plus difficile que de « décider ».

« L'instinct de succès »

Pour les formes de vie les plus élémentaires, « vivre » veut dire simplement survivre, à la fois pour l'individu et pour l'espèce. Le mécanisme interne des animaux se limite à trouver abri et nourriture, à éviter ou à vaincre les ennemis et les dangers éventuels, et à procréer pour assurer la survie de l'espèce. Chez l'Homme, « vivre » a une autre signification que la simple survie.
La « vie » d'un animal se limite à la satisfaction de besoins physiques définis. L'homme a des besoins affectifs et spirituels inconnus des animaux. « Vivre » c'est exiger aussi certaines satisfactions affectives et spirituelles. Le « Mécanisme de Succès » placé dans l'homme est plus ambitieux que celui de l'animal.
Un écureuil n'a pas besoin d'apprendre comment ramasser les noisettes, ni comment les stocker pour l'hiver. Un écureuil né au printemps n'a jamais connu l'hiver. Et pourtant on peut le voir à l'automne emmagasiner ses noisettes pour les manger pendant l'hiver, lorsqu'il ne trouvera plus aucune nourriture à ramasser.
Pour essayer d'expliquer un tel comportement, nous disons couramment que les animaux possèdent certains « instincts » qui les guident, et les aident à lutter victorieusement contre son environnement. Bref, les animaux possèdent un « instinct de succès ».
Nous négligeons souvent le fait que l'homme possède lui aussi un instinct de succès, plus complexe que celui d'aucun animal. Un animal ne peut choisir ses buts, ils sont pré-déterminés; l'homme possède en plus l'Imagination Créatrice. Seul l'homme, en exerçant son imagination, peut diriger son Mécanisme de Succès.
« L'imagination gouverne le monde » dit Napoléon.

Examinons maintenant quelques unes des similitudes entre les machines à servomécanisme et le cerveau humain.
Les servomécanismes se divisent en deux groupes généraux:
1. ceux où la cible, le but, ou la « réponse » est connue, et où l'objectif est de l'atteindre ou de le réaliser;
2. ceux où la cible ou la « réponse » n'est pas connue, l'objectif étant alors de la découvrir ou de la localiser.
Le cerveau humain et le système nerveux opèrent également dans ces deux directions.

Un exemple du premier type est la torpille autonome, ou le missile d'interception. La cible est connue (navire ou avion), le but est de l'atteindre. De telles machines doivent « reconnaitre » la cible contre laquelle elles sont lancées. Elles doivent posséder un système de propulsion capable de diriger leur trajectoire vers la cible. Elles doivent être munies « d'organes sensibles » (radar, sonar, etc...) qui traduisent l'information venant de la cible. Ces « organes sensibles » tiennent la machine informée en permanence, soit du maintien de la trajectoire (rétroaction ou feed-back positif), soit de toute erreur la faisant dévier de sa course (rétroaction ou feed-back négatif).
A la réaction positive, la machine ne réagit ni ne répond. Comme elle fonctionne déjà correctement, elle continue sur sa lancée. En revanche, il doit y avoir un système de correction pour répondre à toute réaction négative. Lorsque ce mécanisme correcteur est averti d'une déviation de trajectoire vers la droite, il agit automatiquement sur le gouvernail vers la gauche; si ce sous-système en fait trop, cette nouvelle erreur sera signalée par une nouvelle réaction négative,...la torpille arrive à son but en allant de l'avant, en commettant des erreurs et en les corrigeant constamment. Elle chemine vers le but par une série de zigzags et de tâtonnements successifs.
Un système à peu près identique se passe dans le système nerveux de l'homme à l'occasion du moindre acte volontaire, par exemple le simple fait de prendre un stylo sur la table.
Nous sommes en mesure de réaliser cet acte de préhension grâce à un mécanisme automatique, et non pas seulement grâce à notre volonté ou à une pensée.
Lorsque « VOUS » choisissez un but et vous décidez à l'accomplir, un mécanisme automatique prend la relève. D'une part, il vous est déjà arrivé de saisir un stylo, ou d'exécuter un mouvement similaire. Votre mécanisme automatique a déjà appris la bonne réponse à fournir. En outre, votre mécanisme automatique utilise les données qui sont les réactions de vos yeux transmises à votre cerveau, et qui lui indiquent « le degré auquel le stylo n'est pas encore pris ». Ces données de feed-back permettent au mécanisme automatique de corriger constamment le mouvement de votre main, jusqu'à ce qu'elle atteigne le stylo.
Chez le bébé qui apprend à se servir de ses muscles, la correction du mouvement de la main cherchant à atteindre un hochet est patente. Le bébé dispose de peu « d'informations stockées » pour l'aider. Sa main zigzague de part et d'autre et arrive au but à force de tâtonnements. mais avec l'expérience de l'apprentissage, les corrections deviennent de plus en plus précises.
Heureusement, une fois qu'une réponse adéquate ou « réponse de succès » a été fournie, elle est « mise en mémoire » pour un usage futur. Le mécanisme automatique livre un duplicata de cette réponse à l'occasion d'une épreuve ultérieure. Il a « appris » comment répondre avec succès. Il a ses succès « en mémoire », il oublie ses échecs et recommence l'action réussie, sans pensée consciente, mais comme une habitude.

Comment le cerveau trouve des réponses aux problèmes

Supposons maintenant que, placé dans une pièce sombre, vous ne voyez plus le stylo.
Vous savez qu'il est sur la table, parmi divers objets. Instinctivement, votre main commence à tâtonner, à exécuter des mouvements d'exploration en zigzag (ou « scanning »), rejetant un objet après l'autre, jusqu'à trouver et « reconnaître » le

stylo. Ceci est un exemple du second type de servomécanisme. Se remémorer un nom temporairement oublié en est un autre. Un « rayon explorateur » dans votre cerveau balaie le stock de votre mémoire jusqu'à ce qu'il reconnaisse le nom correct. Un cerveau électronique résout les problèmes de la même façon. Tout d'abord, un grand nombre de données doivent alimenter la machine. Cette information, enregistrée et stockée, constitue la « mémoire » de la machine. Posons un problème à la machine. Elle recherche dans sa mémoire jusqu'à localiser l'unique « réponse » qui soit en accord avec toutes les données du problème. Ensemble, le problème et sa réponse constituent une situation « totale » ou « structure groupée ». Lorsqu'une partie de la situation ou de la structure (le problème) est livré à la machine, celle-ci retrouve les « parties manquantes » pour compléter la structure.

Un coup d'œil sur le mécanisme automatique en action:

On s'émerveille de la terrifiante précision du missile d'interception qui calcule en moins d'un éclair son point de rencontre avec un autre missile et y arrive à l'instant prévu.
Mais ne sommes-nous pas témoins d'une chose aussi fascinante chaque fois qu'au tennis de table nous voyons le joueur réceptionner la balle ? Pour calculer où va tomber la balle, c'est-à-dire pour localiser le « point d'interception », il doit tenir compte de la vitesse de la balle, de sa courbe de chute, de sa direction, de sa vitesse initiale, du taux de décélération progressif et aussi de la rotation de celle-ci. Il doit faire ces calculs si vite qu'il doit être prêt à s'élancer dès le contact raquette-balle adverse. Ensuite, il doit calculer sa propre vitesse, dans quelle direction il doit se déplacer pour arriver au point d'interception en même temps que la balle, et quel coup va être approprié, non seulement pour renvoyer cette balle, mais également pour mettre l'adversaire en difficulté.
Le joueur ne pense à rien de tout cela, mais son mécanisme interne à tête chercheuse calcule à sa place à partir des données fournies par ses yeux et ses oreilles. L'ordinateur dans son cerveau compare ces informations avec les données stockées (la mémoire des succès et échecs précédents à frapper une balle). En un éclair, tous les calculs sont faits et les ordres transmis aux muscles... et il n'a plus qu'à jouer.

Créez une nouvelle image mentale de vous-même

1. Votre mécanisme interne de succès doit avoir un but ou une « cible », perçu comme « existant dès maintenant », soit réellement, soit potentiellement. Il vous dirige soit vers un but bien réel, soit vers la « découverte » de ce qui existe déjà.
2. Ce mécanisme automatique est téléologique(télos: fin & logos: science): il doit être orienté vers un but. Ne vous découragez pas si le moyen d'y parvenir n'est pas évident. C'est le rôle du mécanisme automatique de pourvoir au moyen quand vous fournissez le but. Pensez à la fin, et souvent les moyens se mettront en place d'eux-mêmes.
3. N'ayez pas peur des erreurs que vous faites, ni des échecs passagers. Tout servomécanisme atteint son but grâce « à la réaction négative », ou avance en faisant des erreurs de parcours corrigés instantanément.
4. L'acquisition de la maîtrise, en quelque domaine que ce soit, se fait par une suite d'essais et d'erreurs, de corrections de déviance, jusqu'à l'accomplissement du « bon mouvement », de la « bonne performance ». Et après seulement, le

perfectionnement et la réussite continue ne sont possibles que si on oublie les fautes passées et si on se souvient des bonnes « réponses », afin de les « imiter ».
5. Vous devez apprendre à avoir confiance en votre mécanisme créateur et le laisser faire son oeuvre, et ne pas le « gripper » en vous posant anxieusement la question de savoir si ça va marcher ou pas. Vous devez « le laisser » travailler plus que « le faire » travailler. Cette confiance est nécessaire, car votre mécanisme créateur agit en-dessous du niveau conscient, et vous ne pouvez pas « savoir » ce qui se passe sous la surface. Par nature, il fonctionne spontanément selon les besoins du moment. Il entre en action dès l'instant où vous agissez et où votre action le demande. Pour entreprendre, vous ne devez pas attendre qu'il vous donne des preuves, mais agir comme si elles étaient là, et elles viendront. « Agissez et vous aurez la puissance » a dit EMERSON.

L'IMAGINATION: Clé de votre Mécanisme de Succès

Un être humain n'agit, ne sent et ne s'accomplit qu'en accord avec ce qu'il s'imagine être vrai en lui dans son environnement.
Ceci est une loi fondamentale de l'esprit.
Nous sommes construits ainsi. Lorsque nous voyons cette loi de l'esprit démontrée et mesurée spectaculairement sur un sujet hypnotisé, nous sommes enclins à supposer la présence agissante d'une force occulte ou paranormale. En réalité, ce que nous voyons, c'est le fonctionnement normal du cerveau et du système nerveux.
Par exemple, si on dit à un sujet hypnotisé qu'il est au Pôle Nord, non seulement il frissonnera et « semblera » avoir froid, mais tout son corps réagira comme s'il avait vraiment froid et il aura la chair de poule. Faites croire à un sujet hypnotisé que votre doigt est un fer chauffé à blanc, si vous le touchez, non seulement il grimacera de douleur, mais son système cardio-vasculaire et lymphatique réagira comme à un fer rouge et il se produira une inflammation de la peau et peut-être même une ampoule.
Votre système nerveux autonome n'est pas capable de faire la différence entre une ***expérience imaginée*** et une expérience « réelle ». Dans les deux cas, il réagit automatiquement aux informations transmises par le cortex cérébral. Votre système nerveux réagit convenablement à ce que « vous » pensez ou imaginez être vrai.
Le Dr Théodore BARBER a mené des recherches intensives sur les phénomènes d'hypnose, au Départ de psychologie de Washington: « Nous avons constaté que les sujets hypnotisés ne sont capables de faire des choses que s'ils sont convaincus que les paroles de l'hypnotiseur sont des affirmations vraies...si l'hypnotiseur arrive à mener le sujet jusqu'au point où celui-ci est certain de la véracité des dires de l'hypnotiseur, le sujet se comporte alors différemment car il pense et croit différemment. Un sujet persuadé d'être insensible à la douleur peut se faire opérer sans anesthésie. Pas de force ni de puissance mystérieuse. »

La vérité dirige l'action et le comportement

Le cerveau de l'homme et son système nerveux sont faits pour réagir automatiquement et convenablement aux problèmes de l'environnement. Si, par exemple, un homme rencontre un ours sur son chemin, il ne va pas s'arrêter pour réfléchir ainsi: « si je veux survivre, je dois courir ». Il ne va pas décider d'avoir peur. La réaction « peur » est automatique et adéquate. Elle provoque en lui le désir de fuite, et aussitôt elle déclenche dans son corps des mécanismes qui « gonflent » ses

muscles à bloc afin qu'il puisse courir plus vite qu'il ne l'a jamais fait. Son rythme cardiaque s'accélère. De l'adrénaline, puissant stimulant musculaire, se déverse dans le sang. Toutes les fonctions du corps qui ne contribuent pas à la course sont mises en veilleuse. L'estomac arrête de fonctionner, et tout le sang disponible vient irriguer les muscles. La respiration s'accélère, ce qui entraîne un apport supplémentaire d'oxygène aux muscles.

Nous sommes-nous bien rendus compte de ceci: le cerveau et le système nerveux qui réagissent automatiquement à l'environnement sont bien les mêmes cerveau et système nerveux qui nous disent ce qu'est l'environnement !

Prenons les réactions de cet homme face à l'ours: on pense d'abord qu'elles sont dues à une « émotion » davantage qu'à des idées. Et pourtant, qui a fait « exploser » ces « réactions émotionnelles », sinon une information reçue du monde extérieur et traitée par le cerveau, donc une idée ?

C'est donc essentiellement l'idée ou la croyance qui est le véritable agent causal, et non l'émotion qui en résulte. L'homme sur le chemin réagit à ce qu'il pense, ou croit, ou imagine être l'environnement. Les « messages » fournis par cet environnement consistent en influx nerveux provenant des différents organes sensoriels. Le cerveau décode, interprète et traite ces influx nerveux et nous les présente sous forme d'idées ou d'images mentales. En dernière analyse, c'est à ces images mentales que nous réagissons.

Vous agissez et vous sentez, non pas en accord avec la réalité, mais à l'image que votre esprit se fait de la réalité. Vous avez une certaine image mentale de vous-même, de votre monde et de votre entourage, et vous vous comportez comme si cette image était la vérité, la réalité, et non une simple représentation. Supposons, dans l'exemple précédent, que si l'homme avait rencontré un acteur recouvert d'une peau d'ours et s'il avait pensé être face à un ours véritable, il aurait eu exactement les mêmes réactions émotionnelles et nerveuses.

Il s'ensuit que si nos images mentales de nous-même sont déformées ou irréelles, notre réaction à l'environnement sera pareillement inappropriée.

Employez l'imagerie mentale

Dans son livre: « Comment vendre pour 25.000 dollars par an », Charles ROTH raconte comment les ventes d'une équipe de représentants de Detroit, qui essayèrent cette nouvelle idée, progressèrent de 100%, et de 150% à New-York: « Cela s'appelle jouer un rôle, et cela consiste simplement à vous imaginer dans diverses situations de vente, à les mener à bien dans votre esprit, jusqu'à bien savoir que dire et que faire lorsque la situation réelle se présentera. La raison pour laquelle cela marche si bien, c'est que la vente est une question de situation. Chaque fois que vous parlez à un client, une situation est créée. Il dit quelque chose, pose une question ou soulève une objection. Si vous savez à chaque fois comment contrer ce qu'il avance, répondre à ses questions, surmonter ses objections, alors vous faites la vente... un bon « joueur de rôle », seul chez lui, créera de toutes pièces des situations, imaginera tout un éventail d'écueils possibles et s'acharnera à y trouver les meilleures parades. »

Guérissez de votre complexe d'infériorité

L'origine des sentiments d'infériorité ne se trouve pas dans les faits ou dans les expériences, mais dans les conclusions que nous en retirons. Par exemple, je suis

un haltérophile inférieur et un danseur inférieur, c'est un fait. Cependant, cela ne me transforme pas en une personne inférieure. Dans l'évaluation de soi, tout dépend sur quelles normes nous nous basons et à qui nous empruntons ces normes. Ce n'est pas la connaissance d'une véritable infériorité de talent ou de savoir qui nous donne un complexe d'infériorité et trouble nos vies. Ce qui provoque ceci c'est le sentiment d'infériorité. Et celui-ci surgit pour une seule raison: nous nous jugeons nous-même et nous nous évaluons, non par rapport à notre propre norme ou niveau, mais par rapport à la norme de certaines autres personnes. Lorsque nous agissons ainsi, nous arrivons toujours en deuxième position, et ceci sans aucune exception. Et parce que nous pensons, nous croyons et devenons persuadés que nous devrions atteindre la « norme » des autres, nous nous sentons inférieurs, et nous en concluons que quelque chose ne tourne pas rond chez nous. La conclusion logique de ce processus bancal de raisonnement est de considérer que nous ne sommes pas « dignes » de réussir.

Tout ceci se produit parce que nous nous sommes laissés hypnotiser par l'idée complètement erronée: « je devrais être de telle manière », ou « je devrais ressembler à tout le monde ». Si on analyse la seconde pensée, on peut discerner ce qu'elle a de fallacieux, car il n'existe pas d'étalon universel applicable à tout le monde. « Tout le monde » se compose d'individus, et il n'y en a pas deux qui se ressemblent. Une personne souffrant d'un complexe d'infériorité remédie invariablement à cette erreur en faisant des efforts pour être supérieure. Cette lutte pour la supériorité lui cause davantage de trouble et de frustration, et même parfois une névrose qui n'existait pas auparavant. Elle en devient plus malheureuse que jamais, et plus elle s'entête à essayer plus elle devient tourmentée.

L'Infériorité et la Supériorité sont les deux faces de la même pièce de monnaie. La guérison consiste à se rendre compte que c'est la pièce qui est fausse. Vous n'êtes pas « inférieur ».

Vous n'êtes pas « supérieur ».
Vous êtes simplement « Vous ».

Un « complexe d'infériorité » et le ralentissement de l'activité qui l'accompagne peut être produit sur commande dans un laboratoire de psychologie. Il suffit simplement d'établir une « norme » ou une « moyenne », puis de convaincre le sujet qu'il n'atteint pas cette moyenne.

La relaxation peut vous déshypnotiser

Nos croyances actuelles, qu'elles soient positives ou négatives, vraies ou fausses, se sont formées sans effort et sans l'intervention de la volonté. Nos habitudes, bonnes ou mauvaises, de même. Nous devons donc employer le même procédé pour créer de nouvelles croyances ou habitudes. Il a été largement démontré que vouloir essayer d'employer l'effort ou la volonté pour changer les croyances, produit l'effet inverse. Emile COUE, petit pharmacien français qui a étonné le monde en 1920 grâce au « pouvoir de suggestion » affirmait: « Vos suggestions (buts idéaux) doivent être faites sans effort si vous voulez qu'elles soient efficaces »; et sa Loi de l'effet inverse énonçait: « Lorsque la Volonté et l'Imagination entrent en conflit, l'Imagination gagne invariablement ».

Comment utiliser le pouvoir de la pensée rationnelle

Notre mécanisme automatique, ou ce que les Freudiens appellent « l'Inconscient », est absolument impersonnel. Il fonctionne comme une machine et n'a pas de volonté bien à lui. Il essaie toujours de réagir conformément à nos croyances et à l'interprétation que l'on a de l'environnement. Il cherche toujours à nous donner les sentiments appropriés et à accomplir les buts que, consciemment, l'on se fixe. Il fonctionne toujours à partir des données qu'on lui fournit sous forme d'idées, de croyances, d'interprétations, d'opinions.

C'est la pensée consciente qui est le « bouton de commande » de notre mécanisme inconscient. Ce fut par la pensée consciente, bien que peut-être irrationnelle et irréaliste, que l'appareil inconscient a développé ses modèles de réaction négative et inappropriée; c'est par la pensée consciente et rationnelle que l'on peut arriver à changer ces modèles de réactions automatiques.

Le fait qu'il y ait des « choses enfouies » dans notre inconscient, ne signifie pas qu'il faille les « déterrer », les mettre à nu et les examiner si l'on veut produire des changements chez l'individu. Comme nous l'avons souligné précédemment, on apprend en faisant des essais et des erreurs, en se rappelant consciemment le degré de l'erreur et en le corrigeant à la prochaine tentative jusqu'à ce que, finalement, l'on réussisse un essai fructueux. Le modèle de réaction de succès est alors enregistré et mis en mémoire, ainsi peut-il être « imité » lors des entreprises suivantes.

C'est vrai dans le cas d'un homme qui apprend à monter à cheval, à lancer des fléchettes, à conduire une voiture, à changer ou toute autre activité. Tous les servomécanismes, de par leur nature même, renferment les « mémoires » des erreurs et des échecs passés, des expériences pénibles et négatives. Ces expériences négatives ne sont pas inhibitrices, mais au contraire, favorisent l'apprentissage aussi longtemps qu'elles sont utilisées comme « données à rétroaction négative » et qu'elles sont considérées comme des déviations par rapport au but désiré.

Cependant, aussitôt que l'erreur a été reconnue comme telle, et une fois bien sûr la correction faite, il est également essentiel que cette erreur soit oubliée consciemment de notre esprit et que la tentative positive soit enregistrée et fixée.

Cette mémoire d'échecs passés est sans danger tant que notre pensée consciente et notre attention sont concentrées sur le but positif que l'on veut accomplir.

S'appesantir sciemment sur l'erreur, passer son temps à se réprimander, c'est, sans le savoir, donner à cette erreur ou à cet échec la valeur d'un « but » vers lequel vont s'orienter l'imagination et la mémoire.

Se critiquer continuellement pour les fautes et les erreurs passées n'arrange pas les choses, mais au contraire tend à maintenir le comportement que vous voudriez changer. Les mémoires d'échecs passés peuvent influencer défavorablement l'action présente si l'on s'y raccroche tout le temps en concluant stupidement: « J'ai échoué hier, alors inévitablement je vais échouer aujourd'hui ».

Cependant, cela ne « prouve » pas que les modèles de réaction inconsciente ont eux-mêmes le pouvoir de se répéter et de se perpétuer; ou bien que tous les souvenirs d'échecs doivent être extirpés avant que le comportement puisse changer.

Ce n'est pas « l'inconscient » mais bien notre esprit pensant et conscient qui fait de nous des victimes. Car c'est avec la partie pensante de notre personnalité que nous tirons des conclusions et choisissons des « images de but » sur lesquelles nous nous concentrerons.

A la minute même où nous changeons nos pensées et arrêtons de donner au passé tout pouvoir, ce passé, avec ses fautes, perd toute emprise sur nous.

On ne change pas ses idées par la « VOLONTE » mais par d’autres idées

Un de mes patients, vendeur de son état, était « mort de peur » quand il se trouvait face à un « gros bonnet ». Sa crainte et sa nervosité se dissipèrent en une seule consultation, pendant laquelle je lui demandai: « Vous mettriez-vous à quatre pattes dans le bureau de votre supérieur, en vous prosternant devant lui? » « sûrement pas ! » dit-il en se rebiffant. « Alors pourquoi, mentalement, vous faites-vous tout petit et pourquoi rampez-vous? » Je lui posai une autre question: « Iriez-vous dans le bureau de cet homme, la main tendue comme un mendiant, lui quémander une obole? » « Certainement pas! » « Ne voyez-vous pas que c’est exactement ce que vous faites quand vous le rencontrez, l’air affreusement soucieux de savoir s’il appréciera ou non votre requête? Ne voyez-vous pas que vous tendez la main et quémandez littéralement l’approbation et l’acceptation de vous en tant qu’individu? »
LECKY découvrit qu’il y avait deux « leviers » puissants pour changer nos croyances et nos concepts. Il y a les convictions « standard » auxquelles presque tout le monde tient profondément:
1. Le sentiment ou la croyance que l’on est capable d’y mettre du sien et de s’assumer soi-même, déployant ainsi une certaine dose d’indépendances;
2. La croyance qu’il y a « un naturel en nous » qui n’accepte pas de souffrir l’indignité.

Examinez et réévaluez vos croyances...Rappelez-vous que le comportement et les sentiments proviennent tous les deux d’une croyance. Pour déraciner la croyance responsable, demandez-vous: « POURQUOI ? »
Puis demandez-vous: « cette croyance est-elle basée sur un fait réel ? Sur une supposition ? Sur une conclusion fausse ? »

On ne sait jamais avant d’essayer

La plupart d’entre nous ont tendance à se sous-estimer et à surestimer la nature de la difficulté se dressant devant eux: « Pensez toujours à ce que vous avez à faire comme une chose facile et cela se fera », disait Emile COUE.
« Pratiquement toujours, cela semble dû à la tendance à exagérer la difficulté et l’importance du travail mental à les prendre trop sérieusement et à avoir peur qu’elles vous trouvent incompétent. Les gens les plus éloquents dans une conversation deviennent ineptes lorsqu’ils montent à une tribune de conférencier. Vous devez simplement apprendre que si vous pouvez intéresser votre voisin, vous pouvez intéresser tous les voisins, ou le monde entier et ainsi ne plus être bloqué par la grandeur. » (D. JOSSELYN.
C’est le rôle de la pensée rationnelle consciente d’examiner et d’analyser les messages qui arrivent, d’accepter ceux qui sont vrais et de rejeter ceux qui sont faux. Beaucoup de gens sont déconcertés par la remarque fortuite d’un ami: « Tu ne parais pas en forme ce matin ! » Tous les jours, la plupart d’entre nous sont soumis à des suggestions négatives. Si notre esprit conscient fonctionne correctement, nous n’avons pas à les accepter aveuglément.
« Ce n’est pas obligatoirement ainsi » est une bonne devise.
Conclure à l’avance « je ne peux pas », sans essayer et sans preuve du contraire

n’est pas rationnel. Nous devrions plutôt imiter cet homme à qui l’on demandait s’il pouvait jouer du piano: « je ne sais pas », répondit-il. « Qu’entendez-vous par: je ne sais pas ? ». « Je n’ai jamais essayé ».

Laissez agir votre Mécanisme de Succès

Si vous avez été aux prises avec un problème toute une journée sans constater de progrès, essayez de le chasser de votre esprit, et repoussez toute décision jusqu’à ce que vous ayez l’occasion de « dormir sur le problème ». Rappelez-vous que votre mécanisme créateur devient plus efficace lorsque votre « Je » conscient fait le moins possible d’interférence avec lui. Le sommeil offre au mécanisme créateur une occasion idéale d’œuvre à l’abri de tout antagonisme de la conscience, à condition que vous ayez préalablement mis le système en mouvement.

Le bonheur est une habitude mentale

« Le bonheur est purement intérieur, il est produit non par des objets, mais par des idées, des pensées, des attitudes qui peuvent être développées et construites par les activités propres de l’individu, indépendantes de l’environnement. » Dr Matthew CHAPPELL.
La plupart du temps, nous réagissons aux petits ennuis, frustrations et aux manques simplement par automatisme. Nous réagissons depuis si longtemps que c’est devenu une habitude. Beaucoup de ces réactions habituelles contre le malheur sont causés par quelques évènements que nous avons interprétés comme une gifle à notre amour-propre. Il suffit que l’autobus que nous devions prendre soit en retard; il suffit qu’il se mette à pleuvoir quand nous projetions de sortir; il suffit qu’il y ait beaucoup de circulation alors que nous prenons justement la voiture. Nous réagissons avec colère, ressentiment et nous nous apitoyons sur notre sort; en d’autres termes, nous sommes malheureux.

Cessez de laisser les choses vous entraîner

Vous est-il arrivé d’assister à une émission télévisée et de voir le présentateur manipuler l’audience ? Il fait un signe qui veut dire « applaudissez », et tout le monde applaudit. Il en fait un autre qui veut dire « riez » et tout le monde rit. Les gens sont comme des moutons, des esclaves et réagissent comme on leur dit de réagir. Vous vous conduisez de la même façon, vous laissez les évènements extérieurs et les autres vous dicter comment vous devez vous sentir et de quelle manière vous devez répondre.

La théorie de la pensée positive

Notre propre Image-de-Soi et nos habitudes tendent à aller de pair. Changez l’une et vous changerez automatiquement les autres. Le mot « habitude » signifiait à l’origine: habit. Ceci nous donne une idée sur la véritable origine des habitudes. Elles sont littéralement des vêtements acquis par notre personnalité. Elles ne sont pas accidentelles ou dues au hasard. Nous les adoptons parce qu’elles nous vont bien. Elles forment un tout avec notre propre Image-de-Soi et le schéma de toute notre personnalité. Quand nous développons consciemment et délibérément de nouvelles

habitudes, notre Image-de-Soi tend à abandonner les anciennes et à se développer suivant le nouveau modèle et le nouveau « patron » du vêtement. A 95%, notre comportement, nos sentiments et nos réponses sont des habitudes acquises grâce à notre Mécanisme créatif.
Le pianiste ne « décide » pas sur quelle touche appuyer. Le danseur ne « décide » pas sur quel pied danser. La réaction est automatique et non-réfléchie. De la même manière, nos attitudes, nos émotions et nos croyances tendent à devenir habituelles. Autrefois, nous avons « appris » que certaines attitudes, façons de sentir et de penser, étaient « appropriées » à certaines situations. Maintenant, nous tendons à penser, sentir et agir de la même façon lorsque nous nous trouvons en face des « mêmes situations ». Ce que nous devons comprendre, c'est que ces habitudes peuvent être modifiées, changées ou inversées simplement en prenant la peine de prendre une décision consciente, et en pratiquant et en agissant selon la nouvelle réponse ou comportement nouveau. Le pianiste peut décider consciemment d'appuyer sur une touche différente s'il en fait le choix. Le danseur peut consciemment décider d'apprendre un nouveau pas et cela n'engendre aucune angoisse. Une vigilance constante et une pratique sont simplement nécessaires jusqu'à ce que le nouveau modèle de comportement soit parfaitement appris.

L'image du succès

La personnalité à succès est composée de:
Sens de sa direction
Unité de communication
Courage
Charité
Estime de soi
Sûreté de soi
S'accepter

1) Sens de sa direction: Fonctionnellement, on est un peu comme une bicyclette. Celle-ci garde son équilibre et sa balance tant qu'elle va de l'avant vers un objet. Vous avez une bonne bicyclette. Votre problème est d'essayer de vouloir garder votre équilibre tout en restant assis sur la selle sans aller nulle part. Il n'est donc pas étonnant que vous vous sentiez chancelant. Nous sommes construits à l'image des mécanismes à tête chercheuse. Lorsque nous n'avons pas de projet personnel qui nous plaît et signifie quelque chose pour nous, nous sommes prêts à tourner en rond, à nous sentir perdus et à trouver la vie « sans but » et sans signification ».
Le directeur de l'agence de publicité retrouva tous ses moyens et regagna sa confiance en peu de temps, une fois qu'il se rendit compte clairement que pendant des années il avait été motivé par de puissants objectifs personnels qu'il désirait atteindre, y compris la sécurité de sa position actuelle. ces buts, importants pour lui, le firent demeurer sur son chemin. Cependant, une fois qu'il eût obtenu la promotion, il ne pensa plus en fonction de ce qu'il désirait, mais en fonction de ce que les autres attendaient de lui; s'il vivait ou non à la hauteur. Il devenait semblable à l'alpiniste qui, tant qu'il regarde vers le sommet qu'il veut escalader, sent et agit avec courage et audace. Mais une fois arrivé, il se rend compte qu'il n'y a nulle part où aller, il commence à considérer le bas et prend peur.

2) Unité de Communication: La plupart de nos échecs dans les relations humaines sont dues à « l'incompréhension ». Nous attendons que les autres réagissent, répondent et arrivent aux mêmes conclusions que nous, à partir de certains « faits » ou « circonstances ». Nous devrions nous souvenir que personne ne réagit aux évènements « tels qu'ils sont » mais chacun réagit à ses propres images mentales. Bien souvent, nous créons de la confusion en ajoutant notre propre opinion aux faits, puis en en dégageant une conclusion erronée. Par nos propres peurs, anxiétés, désirs, nous colorons souvent les données sensorielles perçues. Mais nous devons être disposés à accepter la vérité sur notre environnement pour inter-réagir efficacement avec lui. C'est seulement quand nous comprenons ce qu'elle peut être que nous y répondons adéquatement. « Ce qui est important, ce n'est pas de savoir qui a raison mais ce qui est vrai ».

3) Courage: Il n'est pas suffisant d'avoir un but et de comprendre la situation. Vous devez avoir le courage d'agir, car seules les actions transforment les buts, les désirs et les croyances en des réalités. Si vous attendez d'être absolument sûr et certain avant d'entreprendre, vous ne ferez jamais rien du tout. Chaque fois que vous agissez vous pouvez vous tromper. Un pas dans la mauvaise direction est meilleur que de demeurer « aux aguets » toute votre vie. Une fois parti, vous pourrez corriger votre trajectoire au fur et à mesure. Votre système de guidage automatique ne peut pas vous guider si vous êtes « calé » à attendre encore et toujours.

4) Charité: Vous développerez une meilleure Image-de-Soi à partir du moment où vous sentirez que les autres ont plus de valeur que vous ne l'imaginiez auparavant.

5) Estime de Soi: Le mot « estime » signifie littéralement déterminer la valeur.

6) Sûreté de soi: se bâtit sur des expériences de succès. La pratique développe l'habileté et le succès en sports ou à la vente, et non pas parce que la « répétition » aurait quelque valeur en elle-même. Si cela était, nous « apprendrions » nos erreurs au lieu de nos coups réussis. Cependant, quoique nos coups manqués puissent dépasser largement les bons, à 10 contre 1, la pratique fait progressivement diminuer les coups manqués parce que l'ordinateur dans notre cerveau se souvient et renforce nos réussites mais oublie nos échecs. C'est la voie par laquelle l'ordinateur et nos mécanismes personnels de succès apprennent à réussir. Hélas, que font la plupart d'entre nous ? Nous détruisons notre confiance en nous par le souvenir des échecs anciens et par l'oubli de tout ce qui se rapporte aux succès passés.

7) S'accepter

Le Mécanisme d'échec: Le faire travailler pour vous...

Les chaudières à vapeur ont des jauges de pression qui indiquent le moment où la pression atteint le point critique. En reconnaissant le danger potentiel, une action de correction peut être prise, et la sécurité est assurée. Le corps humain a ses propres

« feux rouges » et ses panneaux indicateurs de danger, que la médecine appelle des symptômes ou syndromes. Ces signaux fonctionnent pour le malade et pour son intérêt, s'il les reconnaît pour ce qu'ils sont et fait la correction nécessaire.
La personnalité « à échecs » a aussi ses symptômes d'échecs. Quand nous avons appris à détecter certains traits de personnalité comme des panneaux indicateurs d'échec, ces symptômes agissent alors automatiquement comme des « rétroactions négatives » et nous aident à nous diriger sur la route d'un accomplissement créatif.

La personnalité à échec est composée de:

Frustration
Agressivité
Insécurité
Loin des autres
Utiliser l'irrésolution
Rancoeur
Evidé

1) Frustration: sentiment qui se développe soit lorsqu'un but important ne peut être réalisé, ou quand un désir puissant est contrecarré. En mûrissant, nous découvrons que nos actions ne sont jamais aussi parfaites que nos intentions. Nous apprenons aussi à accepter le fait que la perfection n'est pas nécessaire ni exigée, et que l'approximation est assez bonne pour tous les projets pratiques. Nous apprenons à tolérer une certaine quantité de frustration sans en être trop affecté. La frustration chronique signifie habituellement que les buts que nous nous sommes fixés sont irréalisables ou que l'image de nous-même est inefficace, ou encore les deux à la fois.
Les sentiments de frustration, de mécontentement, d'insatisfaction sont des voies pour résoudre les problèmes, que nous avons « apprises » étant petits enfants. Si un bébé est affamé, il exprime son mécontentement en criant. Beaucoup d'enfants conservent cette voie et ont leurs problèmes résolus par des parents surprotecteurs, en exprimant tout bonnement leurs sentiments de frustration. Cette manière de vivre, efficace pour le bébé, ne mène à rien dans la vie adulte. Pourtant, beaucoup continuent à l'essayer, dans l'espoir que la vie elle-même les prendra en pitié et trouvera la solution à leurs problèmes.

2) Agressivité: Une agressivité excessive et mal dirigée suit la frustration comme la nuit suit le jour. L'agressivité et la pression des émotions sont souvent nécessaires pour atteindre un but. Le simple fait d'avoir un but important est suffisant pour déclencher une pression émotionnelle dans notre chaudière et pour mettre en jeu des tendances agressives. Cependant, il s'ensuit des troubles si nous sommes bloqués ou frustrés dans l'accomplissement de notre projet. La pression émotionnelle est alors barrée et va chercher une voie de sortie. Mal dirigée ou inutilisée, elle se transforme en force de destruction. L'ouvrier qui veut envoyer un coup de poing à son patron mais n'ose pas, rentre à la maison et se défoule sur sa femme, ses enfants ou son chien.
La solution à l'agression n'est pas de la supprimer, mais de la comprendre, et de lui fournir des canaux appropriés et adéquats pour s'exprimer.
De nombreux accidents de la route sont causés par le mécanisme frustration-

agression. La prochaine fois que quelqu'un vous provoque en voiture, essayez ceci: au lieu de devenir agressif et de vous faire du mal, dites-vous: « ce pauvre homme n'a rien contre moi personnellement. Peut-être que qu'il ne peut pas payer son loyer, ou que son patron lui en veut. »

3) Insécurité: Nous comparons nos capacités réelles à un Moi imaginaire, idéal, parfait ou absolu. Se penser en termes d'absolu entraîne l'insécurité. La personne insécurisée sent qu'elle devrait « réussir » sans délai, qu'elle devrait être heureuse, compétente, équilibrée... sans délai. Tous ces buts sont respectables. Mais ils devraient être conçus, au moins dans leur sens absolu, comme des buts à atteindre, à achever plutôt que des devoirs immédiats. Puisque l'homme est un mécanisme à tête chercheuse, le moi s'épanouit complètement et uniquement quand l'homme se dirige vers quelque chose.
Quand vous estimez, vous-même, que vous avez atteint l'objectif vous devenez statique et vous perdez la sécurité et l'équilibre que vous aviez lorsque vous « rouliez » vers un but.
Essayer de demeurer tout en haut d'un pinacle, voici ce qu'est l'insécurité.
J'ai bien connu un boxeur qui faisait des matchs excellents jusqu'au jour où il gagna le championnat. A son combat suivant, il échoua et en fût honteux. Après avoir perdu son titre, il boxa de nouveau très bien et il reconquit le championnat. Un entraîneur avisé lui dit: « Tu peux te battre aussi bien qu'un champion tant que tu revendiques le titre, à condition que tu te souviennes de ceci: quand tu montes sur le ring tu ne défends pas le statut de champion... tu combats pour l'obtenir... tu le poses sur les planches au moment où tu te glisses à travers les cordes. »

4) Loin des autres: Chacun de nous est seul de temps en temps. Mais c'est le sentiment de solitude extrême qui est un symptôme de mécanisme d'échec. La solitude est un moyen d'auto-protection. Les lignes de communication avec autrui -et en particulier tous les liens émotionnels- sont rompus. Se mettre loin des autres est une « voie » pour protéger notre moi idéalisé contre toute incursion du dehors, des coups de l'humiliation. La personne solitaire a peur des autres.

5) Utiliser l'irrésolution... comme solution: « La plus grande erreur que l'on puisse faire est d'avoir peur d'en faire une » Elbert HUBBARD. Etre irrésolu est une « solution » pour éviter les erreurs et les responsabilités. Cela repose sur la prémisse fallacieuse que si une décision n'est pas prise, rien de mauvais ne peut arriver. Une « solution » est d'éviter les décisions le plus possible et de les retarder le plus longtemps possible. Une autre est d'avoir un bouc émissaire sous la main pour le blâmer.
Personne n'a raison tout le temps: nul joueur de base-ball ou de football n'a jamais mis tous ses buts entre les poteaux. Et s'il en met 3 sur 10, il est considéré comme un bon buteur. Une torpille téléguidée atteint littéralement son objectif en faisant une série d'erreurs et en corrigeant continuellement sa trajectoire... vous ne pouvez pas corriger votre route si vous restez immobile.
« Nous découvrons souvent ce qu'il faut faire en trouvant ce qu'il ne faut pas faire; et probablement, celui qui n'a jamais fait une erreur n'a jamais fait une découverte » Samuel SMILES.

6) Rancœur: La rancœur est une tentative pour nous délecter de nos propres

échecs en les expliquant en termes de malchance et d'injustice. La victime de l'injustice, celle qui est défavorisée, est moralement supérieure à celles-la mêmes qui causèrent l'injustice ! La rancœur, même lorsqu'elle est basée sur une vraie injustice et des erreurs réelles, n'est pas la voie pour gagner. Elle devient vite une habitude émotive. La rancœur installée conduit invariablement à la pitié de soi, qui est la pire des habitudes émotionnelles qu'on puisse cultiver. Quelqu'un a dit de tels gens qu'ils ne se sentent à l'aise que lorsqu'ils sont malheureux.

7) Evidé, vide: symptôme d'une vie manquant de création. C'est la personne qui n'a pas de but personnel qui conclut d'un air pessimiste: « La vie n'a pas de sens ». C'est la personne qui n'a pas de but valable à remplir qui conclut: « La vie ne vaut pas la peine d'être vécue ». C'est la personne sans travail intéressant qui se plaint de: « Il n'y a rien à faire ». L'individu engagé activement dans un combat, ou cherchant à atteindre un but important, ne s'occupe pas des philosophies pessimistes relatives à l'insignifiance ou à la vanité de la vie.

La Relaxation amortit les coups des émotions

Quand nous nous sentons « blessé » ou « offensé », le sentiment éprouvé est entièrement dépendant de notre réponse. En fait, le sentiment est notre réponse. Nous devons nous préoccuper de notre propre réponse et non pas de celle des autres. Nous pouvons nous raidir, devenir coléreux, anxieux, rancuniers et « nous sentir blessés ». Ou nous pouvons ne pas répondre, rester détendus et ne sentir aucune blessure. Des expérimentations scientifiques ont démontré qu'il est absolument impossible d'éprouver de la peur, de la colère, de l'anxiété ou des émotions négatives de quelque nature tant que les muscles du corps restent parfaitement détendus. Nous devons « faire quelque chose » pour sentir les émotions. « On ne peut être blessé que par soi-même » a dit DIOGENE.
Vous êtes seul responsable de vos réponses et de vos réactions. Vous n'êtes pas du tout forcé de répondre. Vous pouvez rester détendu et exempt de toute meurtrissure.

Vous faites des erreurs... les erreurs ne sont pas « vous »

En pensant à nos erreurs, il est d'un grand secours et plus réaliste d'y réfléchir en termes de ce que nous avons fait ou n'avons pas fait, plutôt qu'en termes de ce que les erreurs nous ont fait.
L'une des plus grandes erreurs que l'on puisse faire est de confondre notre comportement avec notre « moi »... pour en conclure que si on a fait tel acte, celui-ci va nous cataloguer comme un certain genre de personne. Cela ne favorise pas l'apprentissage, mais tend à « fixer » l'erreur et à la rendre permanente. Nous admettons bien que tous les petits enfants tombent en apprenant à marcher. Nous disons: « il tombe » ou « il trébuche »; nous ne disons pas: c'est un « trébucheur ». Avec une telle attitude ou un tel jugement sur l'enfant lui-même et non sur l'action de l'enfant, on lui met des bâtons dans les roues. Selon le Dr Wendell JOHNSON -la plus grand autorité U.S. sur le bégaiement- cette attitude est la cause du bégaiement. Il a remarqué que les parents des non-bègues sont plus enclins à employer des termes descriptifs ou nominatifs (« il ne parle pas »), alors que les parents des bègues penchent à employer des termes de jugement de valeur (« il ne peut pas parler »).

L’ « attention » excessive conduit à l’inhibition et à l’anxiété

Avez-vous déjà essayé d’enfiler une aiguille ?
Si oui, et si vous étiez inexpérimenté, vous avez remarqué que vous pouvez maintenir le fil ferme comme un roc jusqu’au moment d’approcher les yeux près de l’aiguille pour tenter d’introduire le fil dans le chas. Chaque fois que vous vous étiez efforcé, votre main tremblait inexplicablement et le fil manquait son but. La même attitude se retrouve lorsqu’on tâche de verser un liquide dans le goulot d’une petite bouteille. Votre main peut se maintenir parfaitement immobile, mais au moment d’accomplir votre but, vous vous mettez à trembler pour une raison bizarre.
Dans le milieu médical, on appelle cela « un tremblement d’intention ». Il survient, comme ci-dessus, à des personnes tout à fait normales lorsqu’elles essaient trop fortement, ou lorsqu’elles sont « trop attentives » à ne pas faire d’erreur au cours de la réalisation d’une action.
L’anxiété excessive à ne pas faire d’erreurs est une forme de rétroaction négative en excès. Comme dans le cas du bègue qui essaie d’anticiper les fautes possibles en étant trop scrupuleux à les éviter le résultat final est l’inhibition et la détérioration du rendement. Cette prudence et cette anxiété appartiennent à la même famille. Les deux sont en relation avec un excès d’inquiétude pour un éventuel échec, ou pour une « mauvaise action », doublé d’un effort conscient trop important à trop bien faire.
La relation de cause à effet entre la contre-réaction négative excessive et ce que nous appelons la « conscience de soi » peut être faite rapidement.
Dans toutes les relations sociales, quelles qu’elles soient, nous recevons constamment d’autrui des informations de feed-back négatif. Un sourire, un froncement de sourcil, des centaines d’indices subtils d’acquiescement ou de désaccord, d’intérêt ou de manque d’intérêt, nous informent continuellement sur « la manière dont nous sommes en train d’agir »; si nous arrivons à nous faire comprendre; si nous sommes en train de marquer ou de manquer le coup, si on peut dire.
Les bons acteurs et actrices ainsi que les orateurs arrivent à sentir cette communication avec le public; et cela leur est d’un grand secours dans l’amélioration de leur art.
L’information émanant des autres est reçue en tant que rétroaction négative, et permet à l’individu qui parle d’améliorer sa créativité.
Quand vous devenez trop conscient au sujet de « ce que les autres doivent penser de moi ! »; quand vous devenez trop scrupuleux à essayer consciemment de plaire à autrui; quand vous devenez trop susceptible aux remarques que les autres vous font; alors vous avez de la rétroaction négative en excès, c’est-à-dire de l’inhibition et une réussite médiocre.
Chaque fois que vous contrôlez consciemment et continuellement chacun de vos actes, de vos mots, ou de vos manières, de nouveau vous devenez inhibé et scrupuleux. Vous devenez trop attentif à vouloir donner bonne impression, et ainsi faisant, vous écartez, vous retenez, vous inhibez votre moi créateur.
La voie pour faire bonne impression sur les autres est la suivante: n’essayez jamais consciemment de leur donner une bonne impression. Ne vous demandez jamais consciemment ce que l’autre personne pense de vous, et de quelle façon elle vous juge.

L’équilibre et la Conscience

L’équilibre est la manœuvre délibérée de mettre de côté toutes les peurs provenant de circonstances nouvelles et incontrôlables (James MANGAN). La conscience en elle-même est un mécanisme ayant acquis un feed-back négatif s’exerçant au niveau moral et éthique. Si les informations apprises et stockées sont correctes (en ce qui est « vrai » et « faux »), et si le mécanisme de feed-back est réaliste, le résultat est le suivant: nous sommes soulagés du fardeau d’avoir à « décider » constamment de ce qui est vrai et de ce qui est faux. La conscience nous conduit ou nous guide suivant « une ligne droite et étroite » vers le but, avec un comportement approprié et réaliste aussi loin que le permettent l’éthique et la morale. La conscience travaille automatiquement et subconsciemment, comme le fait n’importe quel autre système de rétroaction.

Cependant, ainsi que le précise le Dr Harry FOSDICK, « votre conscience peut vous égarer ». Elle-même s’appuie sur vos propres croyances fondamentales relatives au vrai et au faux.

Ainsi donc, un tel enfant « apprend » qu’il est « faux » d’être soi-même, d’avoir des idées valables et peut-être même de parler. Si un enfant est puni lorsqu’il se montre coléreux; ou si on le rend honteux de manifester sa peur; ou si on se moque de lui lorsqu’il laisse s’épancher sa tendresse, on lui apprend qu’exprimer ses vrais sentiments est « faux ». Mais lorsque vous réprimez les émotions mauvaises, vous réprimez également les bonnes émotions.

Il est convenable pour un homme qui fait la rencontre d’un ours dans la forêt d’éprouver la peur. Il est convenable de se mettre en colère s’il y a une nécessité légitime à détruire un obstacle en employant toutes ses forces et son agressivité. Correctement dirigée et contrôlée, la colère est un élément important qui fait partie du courage.

Ainsi donc, une telle conscience déformée et irréelle fait de nous tous des lâches. Quelqu’un a dit que les personnes inhibées, se faisant du tracas pour tout et rien, centrées sur elles-mêmes, sont des « bègues généralisés ».

Ce dont nous avons besoin, c’est d’équilibre et d’harmonie. Quand la température monte trop haut, le médecin essaie de l’abaisser; quand elle chute trop bas, il essaie de la faire remonter. Ce n’est pas question de ce qui est « le meilleur »; la « guérison » consiste à faire un grand pas dans la direction opposée. De nouveau ici, les principes de la cybernétique s’appliquent... la voie qui mène au but est une trajectoire entre un excès et un manque d’inhibition. Lorsqu’il y en a trop, nous corrigeons la course en ignorant l’inhibition et en pratiquant plus la désinhibition.

Comment savoir de quoi vous avez besoin ?

* si vous vous créez des ennuis en faisant trop confiance;
* si vous vous précipitez là où vous n’avez rien à faire;
* si vous vous retrouvez dans des situations explosives à cause d’actions impulsives et inconsidérées;
* si vous recevez toujours des coups de bâtons parce que vous agissez d’abord et posez ensuite des questions »;
* si vous ne pouvez jamais admettre que vous avez tort;
* si vous parlez bruyamment en racontant n’importe quoi;

alors vous avez sans doute un manque d’inhibition. Vous devez songer davantage aux conséquences avant d’agir. Vous avez besoin de stopper votre démarche qui est celle d’un éléphant dans un magasin de porcelaine, et de prévoir vos activités avec

plus de soin.

Cependant, la grande majorité des gens ne tombent pas dans cette catégorie:
* si vous êtes timide avec les étrangers;
* si vous redoutez les situations nouvelles et inconnues;
* si vous vous sentez inefficace, inquiet de tout, anxieux, toujours concerné;
* si vous êtes nerveux et scrupuleux;
* si vous avez quelque « symptôme nerveux » tel que tics, clignements d'yeux, frémissements, difficulté à vous endormir;
* si vous vous sentez mal à l'aise en société;
* si vous vous retenez et reculez continuellement;

alors vous avez trop d'inhibition; vous êtes trop méticuleux pour tout; vous « prévoyez » trop. Vous avez besoin de suivre le conseil: « Ne prenez garde à rien... »

Exercices pratiques:

1) Ne vous demandez pas à l'avance ce que vous allez formuler. Contentez-vous d'ouvrir la bouche et improvisez au fur et à mesure.
2) Ne prévoyez rien. Ne prenez pas la peine de penser à demain. Ne pensez pas avant d'agir. Agissez... et rectifiez votre action au fur et à mesure. Ce conseil peut vous sembler trop absolu, pourtant c'est vraiment de cette façon que tous les servomécanismes doivent travailler. Une torpille ne « prémédite » pas d'erreur et n'essaie pas de les corriger à l'avance. Elle doit en premier agir, décoller vers son but, puis corriger les écarts qui peuvent survenir.
3) Cessez de vous critiquer. La personnalité inhibée « se laisse aller », sans arrêt, à son analyse autocritique. La rétroaction utile et bénéfique travaille subconsciemment, spontanément et automatiquement. L'autocritique consciente, l'auto-analyse, l'introspection est bonne et utile... si elle se pratique une fois par an.
4) Prenez l'habitude de parler plus fort que vous ne le faites. Les personnes inhibées sont réputées pour la faiblesse de leur voix. Augmentez le volume; parler fort est en soi-même un puissant désinhibiteur. Des expériences récentes ont montré qu'on peut déployer plus de vigueur, jusqu'à 15%, et élever un poids supérieur, à condition de crier, grogner, gémir fortement pendant l'effort physique. L'explication est qu'un cri puissant désinhibe et permet de déployer toute son énergie.
5) Lorsque vous les aimez, faites-le savoir aux personnes intéressées. L'individu inhibé a peur d'extérioriser ses « bons » sentiments.

Une réaction excessive est une mauvaise habitude dont on peut se guérir

Supposons que pendant que vous lisez ces lignes, tranquillement assis, le téléphone sonne tout à coup. Par habitude et expérience, c'est un « signal » -ou stimulus- auquel vous avez appris à obéir. Sans réfléchir, sans même prendre conscience de décider de la situation, vous réagissez. Le stimulus externe a eu pour effet de vous « mouvoir ». Il a dérangé votre processus mental en cours et votre « position » qui était celle d'une action autonome et déterminée consciemment. Vous vous apprêtiez à passer une heure à lire, détendu dans un fauteuil. Intérieurement vous vous étiez

organisé pour cela. Maintenant tout ceci a brusquement changé suite à votre réponse au stimulus externe de l'environnement.
Le point que je voudrais souligner est le suivant: Vous n'avez pas à répondre au téléphone. Vous n'avez pas à obéir. Vous pouvez, si vous le voulez, ignorer complètement la sonnerie du téléphone. Vous pouvez, si vous le voulez, rester assis tranquillement à vous reposer et conserver votre propre état initial d'organisation en refusant de répondre au signal.
En règle générale, de même que nous obéissons ou répondons automatiquement à la sonnerie du téléphone, nous avons tous été conditionnés à répondre d'une certaine façon aux divers stimuli de notre environnement.
Le mot « conditionnement » dans le milieu de la psychologie, est né des expériences bien connues de PAVLOV, où il « conditionna » un chien à saliver au son d'une cloche, en la faisant sonner juste avant de présenter la nourriture au chien. Cette procédure fût répétée plusieurs fois. D'abord le son d'une cloche. Quelques secondes plus tard, la vue de la nourriture. Le chien « apprît » à répondre au son de la cloche en salivant par anticipation à la nourriture. Au début, la réponse avait un sens. La cloche signifiait que la nourriture allait venir, et le chien se tenait prêt en salivant.
Après maintes répétitions du procédé, le chien se mettait à saliver chaque fois que la cloche sonnait, qu'elle fût ou non suivie de nourriture. Le chien a, maintenant, été conditionné à saliver au simple son de la cloche. Sa réponse n'a plus de sens, ni de but valable, mais par habitude, il continue de répondre de la même façon en dehors du champ de l'expérience.
Il y a un grand nombre de « sonnettes » ou de stimuli de dérangement dans les multiples situations qui nous environnent auxquels nous avons été conditionnés, et auxquels nous continuons de répondre, que la réponse ait ou n'ait pas de sens.
Par exemple, beaucoup de personnes apprennent à avoir peur des inconnus à cause des injonctions parentales de « ne pas accepter un bonbon d'un inconnu », etc... dans le cas des petits enfants, la réponse: « éviter les étrangers » est positive. Mais beaucoup de personnes continuent à se sentir mal à l'aise et gênées en présence de n'importe quel étranger, même lorsqu'elles savent qu'il vient en ami et non en ennemi. Les étrangers deviennent des « sonnettes » et la leçon apprise devient: peur, ne pas approcher, et désir de fuir.
Nous pouvons cependant « éliminer » les réponses conditionnées si nous les remplaçons par le développement d'une pratique de la relaxation. Nous pouvons, si nous le voulons, comme dans le cas du téléphone, apprendre à ignorer la « sonnette » et continuer à rester assis, en « laissant sonner ».
Nous pouvons conserver en nous une clé mentale que nous emploierons contre n'importe quel stimulus perturbateur. Cette clé consiste à se dire: « le téléphone est en train de sonner, mais je ne suis pas forcé d'y répondre. » Cette pensée vous « branchera » sur l'image mentale de vous-même assis tranquillement, détendu, sans répondre, ne faisant rien; et elle agira comme un déclic ou un effet « gâchette » pour vous rappeler l'attitude que vous aviez lorsque vous laissiez le téléphone sonner.

Si vous ne pouvez ignorer la réponse... retardez-là

Vous souvenez-vous de Scarlett O'HARA, dans « Autant en emporte le vent » ? Sa philosophie était: « Je ne veux pas m'inquiéter de cela maintenant; je m'en inquiéterai demain ». En retardant la réponse, elle était capable de maintenir son

équilibre intérieur et de tenir tête efficacement à son entourage en dépit de la guerre, du feu, de la peste et de l'amour déçu.
Le retardement de la réponse détruit et entrave le travail automatique du conditionnement.
« Compter jusqu'à 10 » quand on est tenté de se mettre en colère constitue un bon conseil...

La relaxation dresse un écran psychique ou tranquillisant

Il doit être clair dans votre esprit que nos sentiments désagréables -colère, peur, hostilité, angoisse, insécurité- sont engendrés par nos propres réponses, et non par l'extérieur. La réponse signifie tension. L'absence de réponse signifie relaxation. Il a été démontré, au cours d'expériences faites en laboratoires scientifiques, qu'on ne peut absolument pas se sentir en colère, apeuré, angoissé,... tant que nos muscles se maintiennent relâchés.
Tous ces états sont, par essence, nos propres sentiments. La tension musculaire est une préparation à l'action ou « se tenir prêt à répondre ». La relaxation des muscles amène une « relaxation mentale », ou une attitude décontractée de sérénité.
Notre système nerveux a besoin d'un certain taux d'évasion. Il a besoin de liberté et de protection face au bombardement continuel des stimuli externes. Nous avons besoin de vacances annuelles pendant lesquelles nous nous « évadons » physiquement des scènes de la vie quotidienne, des devoirs et responsabilités habituelles, et « envoyons tout promener ».
Votre âme et votre système nerveux ont besoin d'une pièce pour se reposer, récupérer et se protéger; de même que votre corps physique a besoin d'une maison physique et ce, pour les mêmes raisons.
Votre pièce imaginaire de repos donne à votre système nerveux un peu de congé quotidien. Vous « laissez tout tomber » en vous retirant dans votre « Chambre de Décompression ».

Nettoyez votre système avant d'attaquer un nouveau problème

Si vous avez l'habitude d'employer une calculatrice ou un ordinateur, vous devez « nettoyer » la machine de tous les problèmes précédents avant d'en attaquer un nouveau. Sinon, des parties de l'ancien problème viendront « contaminer » la nouvelle situation, et vous donneront une réponse fausse. Cet exercice de retrait pendant quelques instants dans votre pièce de tranquillité de l'esprit peut accomplir le même type de « nettoyage » de votre mécanisme de succès, et pour cette raison il est bon de le pratiquer entre les réunions, les situations, les circonstances qui réclament des humeurs et des dispositions mentales différentes.

Les « résidus » émotionnels peuvent provoquer des accidents

Tout au long de la journée, vous avez besoin de plusieurs modèles d'organisation émotionnelle et mentale. Vous avez besoin d'une « humeur » différente et d'un système mental autre lorsque vous parlez avec votre patron, et lorsque vous parlez

avec un client. Et si vous venez de discuter avec un client irrité et irritable, vous avez besoin de changer d'air avant de discuter avec un nouveau client. Sinon, les « résidus émotionnels » de la première situation viendront « contaminer » la transaction suivante.
Une important compagnie découvrit que ses directeurs, sans raison, répondaient au téléphone d'un ton rude, hostile. Celui qui l'appelait se trouvait surpris et offusqué par ce ton de voix. Cette compagnie obligea tous ses directeurs à faire une pause de 5 secondes -et à sourire- avant de décrocher.
Les compagnies d'assurances qui font des recherches sur les causes d'accidents, ont découvert que les « résidus émotionnels » provoquent de nombreux accidents de la route.
Vous êtes foncièrement un « acteur » et non un « réacteur ». Tout au long de ce livre, nous avons parlé des façons de réagir et de répondre correctement aux facteurs de l'environnement. En tant qu'un être tendu vers un but, d'abord nous agissons. En vous entraînant à retarder votre réaction habituelle automatique et irréfléchie, vous guérissez ainsi vos vieilles habitudes de réponse excessive et vous éteignez les anciens réflexes conditionnés.
La relaxation est une non-réponse. Cultivez la détente physique en vous y exerçant chaque jour, et lorsque vous aurez besoin de pratiquer la non-réponse dans vos activités quotidiennes, « faites simplement ce que vous faites » lorsque vous vous relaxez.

Votre thermostat psychique

Votre corps psychique possède un thermostat inné, qui est à lui seul un servomécanisme et qui maintient votre température interne à 37°. Il est capable de fonctionner correctement dans cet environnement car il ne prend pas modèle sur le climat de l'environnement. Qu'il fasse froid ou chaud, il maintient son propre climat.
Vous possédez aussi un thermostat psychique interne qui vous rend capable de conserver un certain climat et une certaine atmosphère émotionnels, quelque soit le climat émotionnel autour de vous.
Beaucoup de gens n'utilisent pas leur thermostat psychique parce qu'ils ne savent pas qu'il existe; ils ne savent même pas qu'une telle chose est possible et ils ne comprennent pas qu'ils n'ont pas à endosser le climat extérieur.

Comment transformer une crise en possibilité créatrice

Une « crise » est une situation qui peut soit vous révéler soit vous abattre. C'est en grande partie une question d'apprentissage dans la façon de réagir aux situations critiques.
Celui qu'on appelle le « risque-tout » dans le domaine du sport, des affaires, des activités sociales, qui aime faire face aux défis qui le stimulent dans ses performances, est invariablement quelqu'un qui a appris, d'une manière consciente ou non, à bien réagir aux situations critiques.
Si nous voulons apprendre à bien nous comporter dans une crise, nous devons:
1) acquérir une certaine compétence dans des conditions qui ne soient pas trop alarmantes; nous avons besoin de nous exercer sans aucune pression extérieure.
2) nous habituer à réagir aux crises par une attitude agressive et non pas défensive: à répondre au défi de la situation plus qu'à la menace; à garder notre but positif

présent à l’esprit.
3) apprendre à ramener les soi-disant situations de « crise » à leur juste proportion; à ne pas se faire une montagne d’un rien; et à ne pas agir comme si le moindre défi était une question de vie ou de mort.

1) S’entraîner sans pression extérieure

Bien que nous puissions apprendre rapidement, nous ne pouvons pas le faire dans des conditions de crise. Jetez à l’eau un homme qui ne sait pas nager et la situation critique peut suffire à lui donner la force de nager pour sauver sa vie Il apprend très vite et parvient à nager d’une manière ou d’une autre. Mais il ne pourra jamais apprendre à devenir un champion de natation. Les mouvements désordonnés qu’il a employés pour se sauver sont devenus « définitifs » et il lui sera difficile d’acquérir une meilleure façon de nager. Selon le Dr Edward TOLMAN, psychologue et ethnologue à l’uNiversité de Californie, l’homme aussi bien que l’animal se construisent des « cartes mentales » ou des « cartes de reconnaissance » de l’environnement, au cours de leur apprentissage. Si la motivation n’apparaît pas trop intense, s’il n’y a pas trop d’éléments de crise présents au cours de l’apprentissage, ces cartes sont générales et assez étendues. Sinon, il n’apprend que d’une seule manière à résoudre son problème. Plus tard, si cette solution se trouve entravée, il est impuissant à improviser. Il ne peut que suivre un plan déjà fixé. Le Dr TOLMAN a découvert que des rats à qui l’on permet d’apprendre et de s’exercer dans des conditions exemptes de toute crise, se comportent par la suite très bien lors d’une crise.
Par contre, d’autres rats auxquels on imposa l’apprentissage du labyrinthe dans des conditions critiques de faim et de soif, ne réussirent pas aussi bien. Ils étaient trop motivés et leurs cartes mentales se rétrécirent. Le seul itinéraire « correct » vers la sortie était devenu une fixation. Si on bloquait ce chemin, les rats devenaient désemparés et éprouvaient de grandes difficultés à trouver une nouvelle route.

La pratique du combat fictif « déclenche » l’expression de soi

Le mot « expression » signifie littéralement « faire sortir », déployer, mettre en avant. Le mot « inhibé » signifie écarter, restreindre. L’expression de soi est une mise en avant, une « exhibition » des pouvoirs, des talents et des capacités du moi. L’expression de soi est une réponse « Oui ! ». L’inhibition est une réponse « Non ! ». Dans le « combat fictif », vous pratiquez l’expression de soi en l’absence de tout facteur d’inhibition. Vous apprenez les mouvements corrects à effectuer. Vous dressez une « carte mentale » que la mémoire conserve. Une vaste carte d’ensemble et adaptable. Lorsque vous vous trouvez par la suite dans une situation critique présentant une menace ou une cause d’inhibition, vous avez appris comment agir calmement et correctement. Il se produit dans vos muscles, vos nerfs et votre cerveau un « transfert » allant de l’entraînement à la situation présente. Bien davantage, puisque votre apprentissage s’est effectué d’une manière détendue et sans pression extérieure vous serez à la hauteur de la situation et vous pourrez extrapoler, improviser et agir spontanément. En même temps, ce combat fictif vous construit une image mentale qui vous permet d’agir correctement et victorieusement. En vous remémorant cette Image-de-Soi victorieuse, vous devenez également

capable de meilleures performances.

2) Comment faire travailler vos nerfs pour vous

Le mot « crise » dérive d'un mot grec signifiant littéralement « moment décisif », stade de la décision.
Le neurologue J.A. HADFIELD a fait une étude approfondie des extraordinaires pouvoirs physiques, mentaux, émotionnels et spirituels qui viennent assister les hommes et les femmes ordinaires au cours d'une crise: « C'est merveilleux de voir comment, chez les individus tout à fait quelconques, la puissance se porte à leur secours en des moments d'urgence. Face au danger le courage apparaît; l'expérience courante nous apprend que si on nous demande beaucoup, il nous suffit d'accepter sans crainte ce défi et de mettre avec confiance notre force en action pour que tout danger ou difficulté secrète sa propre force. Cela veut dire: conserver une attitude agressive et dirigée sur un but au lieu d'une attitude défensive négative ou de fuite.

Gardez votre but présent à l'esprit

Conserver un but en tête constitue l'essence même de cette attitude agressive. Votre intention est de « traverser » l'expérience critique afin de réaliser votre but. Conservez le but positif originel et ne vous égarez pas à des fins secondaires provoquées par la situation critique: désir de fuir, de se cacher, d'éviter. Si vous y arrivez, c'est la situation de crise elle-même qui agit comme un stimulus dégageant une puissance supplémentaire pour vous aider à réaliser votre but.
LECKY a dit que le but d'une émotion est de « renforcer » ou de fournir une force nouvelle plutôt que de servir de signe de faiblesse. Il pensait qu'il existe une seule émotion fondamentale -l'excitation- et qu'elle prend la forme de la peur, de la colère, du courage, etc... en fonction de nos buts personnels intimes du moment et que nous sommes organisés intérieurement pour résoudre un problème, ou le fuir, ou le détruire. Beaucoup de gens commettent habituellement l'erreur d'interpréter le sentiment d'excitation comme un signe de peur ou d'angoisse, et par voie de conséquence comme une preuve d'imperfection. Toue personne normalement constituée et assez intelligente pour comprendre la situation, devient « excitée » ou « nerveuse » dans la période qui précède une situation de crise. Avant que vous ne canalisiez vers un but, elle n'est ni de la peur, ni de l'angoisse, ni du courage, ni de la confiance, mais rien d'autre qu'un apport renforcé de courant émotionnel dans votre « marmite » interne.

3) Que pourrait-il arriver de pire ?

Beaucoup de gens ont tendance à exagérer hors de toute proportion la « peine » ou « l'échec » contenu en germe dans la situation de crise. Notre imagination se retourne contre nous... et « la montagne accouche d'une souris ». Face à une crise véritable, vous avez besoin de beaucoup d'excitation. Dans une situation de crise, l'excitation peut être utilisée à votre avantage. Mais si vous surestimez le danger ou la difficulté, si vous réagissez à une information fausse, déformée ou irréaliste, vous ferez surgir presque à coups sûr beaucoup plus d'excitation que les circonstances n'en requièrent. Toute cette excitation ne peut être employée à de bonnes fins, car la

menace réelle est bien plus mince que vous ne l'estimez. Cette excitation ne peut plus être « balayée » par une action créatrice. Elle ne vous quitte pas, elle est ravalée sous forme de « trouille » ou de « frousse ». Un fort excès d'excitation émotionnelle peut être dommageable à l'action au lieu de l'aider, tout simplement parce qu'elle est hors de propos.
Beaucoup de personnes convoquées pour un entretien d'embauche « paniquent à mort », tout leur comportement s'en ressent. Ce sentiment de « tout ou rien », de « vie ou de mort » que de nombreuses personnes éprouvent à l'occasion de n'importe quelle situation de crise, est peut-être un héritage d'un obscur et lointain passé, alors que pour l'homme primitif « l'échec » était la plupart du temps synonyme de « mort ». Mais peu importe l'origine de ce sentiment. L'expérience de nombreux patients démontre qu'on peut le guérir en analysant la situation calmement et rationnellement. Demandez-vous: « Quelle est la pire chose qui pourra éventuellement se produire si j'échoue ? »
Un examen attentif montrera que la plupart de ces soi-disant « situations de crise » quotidiennes ne sont pas le moins du monde une question de vie ou de mort, mais des occasions, des opportunités pour vous, soit de progresser, soit de stagner. Pour ce qui concerne le candidat, le poste lui sera soit accordé soit refusé. S'il échoue à l'avoir, il sera dans la même position qu'avant de poser sa candidature. Peu de gens se rendent compte quelle puissance peut procurer un simple changement d'attitude: « je n'ai rien à perdre et tout à gagner ».

Le secret est dans la progression graduelle

Les haltérophiles commencent leur entraînement avec des poids qu'ils peuvent soulever et il leur faut une période de temps assez longue pour augmenter petit à petit la masse. Les mêmes principes généraux sont applicables dans presque tous les domaines de l'effort. Le principe est simple: commencez avec un adversaire sur lequel vous pouvez gagner, ensuite attaquez-vous peu à peu à des tâches de plus en plus difficiles. Même dans les domaines où nous avons déjà acquis un grand talent, cela peut aider de « revenir en arrière », de rabaisser un peu nos ambitions et de travailler avec un sentiment de facilité. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'on atteint un « plafond » dans sa progression où tout effort en vue d'une évolution nouvelle reste vain. Tendre continuellement à vouloir dépasser ce plafond équivaut à faire naître des sentiments désagréables de tension, de difficulté et d'effort qui deviendront une habitude. Face à de telles conditions, les haltérophiles réduisent la charge de la barre et se contentent pendant un certain temps de poids faciles.

« Ressassez positivement et constructivement

Si vous pouvez vous souvenir avec une précision suffisante de ce qui s'est déroulé lors d'un succès passé, vous retrouvez le même sentiment que vous éprouviez à ce moment-là. Essayez tout particulièrement de vous remémorer vos sentiments du moment. Si vous pouvez vous remémorer ces sentiments, ils seront « réinjectés » dans le présent. Vous éprouverez alors un sentiment de confiance en vous, lequel est fondé sur le souvenir des succès passés. Après avoir fait remonter à la surface ce « sentiment généralisé de succès », consacrez toute votre attention aux entreprises où vous voulez réussir maintenant, que ce soit une vente, une conférence, un discours ou un tournoi. Commencez à « jouer » mentalement avec l'idée d'un succès complet et inévitable. Sans aucune contrainte. N'essayez pas de

torturer votre esprit. Ne tentez pas de réaliser cette conviction voulue en ayant recours à l'effort ou à la volonté. Contentez-vous de faire ce que vous faites habituellement lorsque vous vous souciez; mais « inquiétez-vous » en vue d'un but positif et d'un résultat désirable, davantage que pour un but négatif et pour un résultat peu souhaitable.
En premier lieu, songer au résultat final désiré de la même manière qu'on s'inquiète pour le futur. Lorsqu'on s'inquiète, on n'essaie pas de se convaincre que le résultat sera mauvais. D'ordinaire, on part d'une « supposition ». On se dit mentalement: « supposons que telle et telle chose se produise ». On se répète mentalement encore et encore cette idée en soi-même. On « joue avec elle ». Ensuite seulement vient l'idée de la « réalisation » possible. On se dit: »Eh bien après tout, c'est possible que ça arrive. » Cela peut se produire. Vient alors l'imagerie mentale. D'abord on se dépeint toutes les diverses possibilités négatives. Puis on joue et on rejoue sans cesse ce « cinéma » intérieur, tout en ajoutant à chaque fois tel détail et tel raffinement. A mesure que l'image prend forme et devient pour nous de plus en plus « réelle », des sentiments correspondants apparaissent comme si le résultat imaginé s'était déjà produit. C'est ainsi que se développent la peur et l'anxiété. La foi et le courage se développent exactement de la même façon. Si vous devez passer du temps à vous inquiéter, pourquoi ne pas le faire d'une manière constructive ? Commencez donc à esquisser et à définir le résultat le plus désirable pour vous. Commencez par une « supposition ». « Supposons que le meilleur résultat possible vient de se produire ». Puis, rappelez-vous, qu'après tout, cela pourrait arriver. Non pas qu'à ce stade cela arrivera, mais pourrait seulement arriver. Rappelez-vous, qu'après tout, un résultat si bon et si souhaitable est possible.
Au fur et à mesure que vos images mentales deviennent plus précises, au fur et à mesure qu'elles sont répétées sans cesse, vous constaterez une fois de plus que des sentiments correspondants apparaissent. Cette fois, ces sentiments correspondants seront la foi, la confiance en soi, le courage qui constituent ce « Sentiment de Victoire ».

La méthode de substitution pour soigner l'inquiétude

Les sentiments ne peuvent être contrôlés directement par la volonté. Ils ne peuvent être commandés volontairement, ni ouverts puis fermés comme un robinet. On ne chasse pas un « mauvais » sentiment par un effort conscient ni par la volonté. Cependant, ils peut être dissipé par un autre sentiment. Rappelons-nous que le sentiment suit l'imagerie. Le sentiment coïncide avec ce que notre système nerveux considère comme « réel », et il lui correspond. Lorsque nous nous trouvons sous l'effet de sentiments désagréables, nous ne devons pas nous concentrer sur eux, même dans l'intention de les faire disparaître. Nous devons au contraire nous concentrer immédiatement sur une imagerie positive, nourrir notre esprit d'images et de souvenirs exclusivement positifs et désirables.
Un psychologue moderne, le Dr Matthew CHAPPELL, ne recommande pas autre chose dans son livre « Comment surmonter l'inquiétude ». Nous sommes inquiets, selon lui, parce que nous entretenons l'inquiétude jusqu'à en devenir ses adeptes. Nous avons coutume de nous laisser aller dans une imagerie négative du passé, et d'anticiper sur celle à venir du futur. Ce pessimisme est générateur de tension. L'homme tourmenté fait alors un « effort » pour stopper l'anxiété et il devient ainsi prisonnier d'un cercle vicieux. L'effort accroît la tension. La tension entretient une « atmosphère d'inquiétude ».

La seule façon de guérir celle-ci, dit-il, consiste à prendre l'habitude de substituer instantanément aux images déplaisantes des images mentales tout à fait agréables. Chaque fois que le sujet constatera qu'il est inquiet, il devra prendre cela pour le « signal » qu'il est temps de nourrir sans tarder son esprit d'images mentales positives du passé, ou d'imaginer des expériences futures agréables. Il arrivera un moment où l'inquiétude se vaincra elle-même, car elle sera devenue un stimulus pour la pratique de l'anti-inquiétude.

Le choix vous appartient

Vous possédez un vaste réservoir interne d'expériences et de sentiments passés, à la fois d'échecs et de succès. A l'image d'une bande magnétique inemployée, ces expériences et ces sentiments sont enregistrées sur les engrammes des neurones de votre matière grise. Le choix vous appartient pour sélectionner la bande à rejouer.
Une autre découverte scientifique intéressante concernant ces engrammes est qu'ils peuvent être changés ou modifiés, un peu comme on remanie un enregistrement magnétique en y ajoutant après coup des éléments sonores additionnels, ou en remplaçant un ancien enregistrement par un nouveau qui vient l'effacer.
Les Docteurs ECCLES et SHERRINGTON nous enseignent que les engrammes du cerveau humain ont tendance à varier légèrement chaque fois qu'on les « rejoue ». Ils se colorent de notre humeur, de notre pensée et de nos attitudes du moment. Nous savons maintenant que, non seulement le passé influence le présent, mais que le présent influe manifestement sur le passé. Ce qui est vieux peut être changé, modifié, remplacé par notre pensée actuelle. (« Le passé détermine le présent, mais le présent agit sur notre interprétation du passé, de sorte que le passé est toujours interprété à la lumière de la situation présente: il y a donc interaction entre le présent et le passé » PIAGET, Mes idées).
Une autre découverte intéressante est: plus on stimule ou plus on « rejoue » un engramme donné, et plus il devient efficace. ECCLES et SHERRINGTON nous apprennent que la permanence des engrammes découle de l'efficacité des synapses (l'efficacité et la facilité des connexions entre les divers neurones qui constituent la chaîne) et qu'en outre l'efficacité des synapses s'accroît à l'usage et diminue avec l'inactivité. En agissant de la sorte, nous fortifions ces engrammes qui commandent le succès et le bonheur et nous faisons dépérir ceux qui sont liés à l'échec et au malheur. Ces concepts n'ont pas été élaborés par une réflexion gratuite à l'image des constructions intellectuelles, mais par une solide recherche scientifique et relative à la physiologie du cerveau.
Lorsque votre poste de radio diffuse une musique que vous n'aimez pas, vous n'employez pas l'effort ni la volonté pour l'obliger à mieux faire. Vous ne cognez pas sur votre radio. Vous n'essayez pas de transformer la musique. Vous changez simplement de fréquence. Appliquez donc cette technique pour la « musique » qui sort de votre mécanique interne personnelle. Ne bloquez pas votre volonté directement contre la « musique ». Aussi longtemps que la même imagerie mentale (la cause) occupe votre attention, aucun effort si grand soit-il ne pourra modifier la musique (le résultat). Changez votre imagerie mentale et les sentiment s'ordonneront d'eux-mêmes.

La Science découvre la force vitale

Le Dr J.A. HARTFIELD a écrit il y a quelques années: « Il est vrai que nous stockons une certaine quantité d'énergie provenant du métabolisme des aliments et de l'air... mais les plus grands psychologues, et en particulier les psychologues cliniciens qui ont affaire avec les maladies réelles des hommes, ont tendance à admettre que la source de la résistance doit être comme un élan qui travaille en nous sans que nous y soyons pour quelque chose. Ce que JANET appelle « l'énergie mentale » est une force qui décline chez le neurasthénique et abonde chez l'homme en bonne santé. JUNG parle de la libido comme d'une force qui se répand à travers notre vie soit comme une impulsion à manger, soit comme un instinct sexuel; et BERGSON parle de l'élan vital. Ces auteurs nous inclinent à penser que nous ne sommes pas seulement des réceptacles mais des canaux d'énergie. La vie et la puissance ne sont pas contenues en nous mais elles circulent à travers nous. La volonté de l'homme ne se mesure pas comme l'eau stagnante d'un puits, mais à l'image du réservoir sans limites des nuages du ciel... que cette impulsion soit vue comme énergie cosmique, force de vie, ou tout ce qui peut être en rapport avec l'immanence divine de la nature, c'est à d'autres chercheurs de le dire. »
De nos jours, cette « force vitale » a été reconnue comme un fait scientifique par le Dr Hans SELYE de l'Université de Montréal qui, depuis 1936, a étudié les problèmes de stress. A la suite de nombreuses études et expérimentations de laboratoires, il a prouvé cliniquement l'existence d'une force vitale de base, qu'il dénomme « énergie d'adaptation ». Tout au long de la vie, du berceau à la tombe, nous sommes quotidiennement forcés de nous « adapter » à des situations de contraintes. Même le fait de vivre est un stress, c'est-à-dire adaptation permanente.
Le Dr SELYE a découvert que le corps humain contient des mécanismes de défense variés -le syndrome local d'adaptation, ou S.L.A- qui nous protègent des stress particuliers, et un mécanisme de défense général - le syndrome général d'adaptation, ou S.G.A- qui nous protège des stress non spécifiques.
Le « stress » comprend toute situation qui requiert une adaptation, par exemple une forte chaleur ou un froid intense, une infection microbienne, une tension émotionnelle, les soucis du 3ème âge, « l'usure » de la vie. « Le terme « énergie d'adaptation » a été forgé pour désigner le potentiel utilisé pendant que se produit le travail d'adaptation, en indiquant qu'il ne s'agit pas de la même énergie que celle que nous procure la nourriture (énergie calorique); mais ce n'est là qu'une dénomination car nous n'avons encore aucune idée précise de ce qu'elle peut représenter. Une recherche dans cette direction devrait être prometteuse puisqu'il semble qu'on touche là au problème fondamental du vieillissement. » (Hans SELYE, « Le stress de la vie ».
Le Dr SELYE a écrit une douzaine d'ouvrages et des centaines d'articles pour décrire ses études cliniques. Il suffit de dire que ses découvertes sont reconnues par les sommités médicales du monde entier. Le Dr SELYE n'a pas seulement prouvé que le corps est capable de se guérir lui-même, mais qu'en définitive c'est sa seule façon de se guérir. Les médicaments, la chirurgie et les médecines agissent principalement soit en exaltant les mécanismes personnels de défense lorsqu'ils sont devenus déficients, soit en les réduisant lorsqu'ils sont en excès. C'est l'énergie d'adaptation, qui, finalement, vainc la maladie, cicatrise la blessure ou la brûlure, et remporte la victoire sur tous les autres « stress ».

Le Dr John SCHINDLER dans son livre « Comment vivre 365 jours par an », a défini les 6 besoins nécessaires à chaque être humain. 1) Le besoin d'Amour
2) Sécurité

3) Créativité
4) d'Etre Reconnu
5) de Nouvelles Expériences
6) de sa Propre Estime

La créativité est sans doute l'une des caractéristiques de la Force de Vie. La quintessence de la créativité est un regard en avant vers un but. Les gens créatifs réclament plus de Force de Vie. Les tables de mortalité semblent confirmer ce fait. Chercheurs, inventeurs, peintres, écrivains, philosophes,... non seulement vivent plus longtemps, mais demeurent productifs plus longtemps.

ANNEXE - Le Système CYBERNETIQUE

Un système cybernétique se caractérise par les 3 fonctions suivantes:
a) mémoire ou informations stockées
b) aptitude à comprimer les informations en un seul canal
c) rétroaction ou feed-back.
« Le feed-back n'est autre chose que ce qui se produit quand un récepteur et un effecteur sont reliés entre eux de telle sorte que le récepteur puisse à la fois stimuler l'effecteur et être stimulé par lui. » (W.R. ASHBY)
Le système le plus simple peut être représenté ainsi: (cf fig. 1)

Le récepteur réagit à l'information qui lui parvient de l'effecteur, et à son tour, par une boucle de rétroaction, il lance un signal vers l'effecteur, pouvant ainsi modifier le comportement de celui-ci.

Nous pouvons maintenant représenter la psyché de l'homme selon le modèle cybernétique suivant:

(cf Fig. 2)
La boîte noire du Moi -ou le Je- traite toutes les informations d'entrée. Comme toute boîte noire, elle est inviolable car le fait de l'ouvrir interrompt immédiatement son processus.
Le « Je » ne peut donc s'analyser lui-même (exactement comme une machine ne peut être démontée lorsqu'elle est en fonctionnement). Ce Moi est inaliénable, invulnérable, inviolable sinon il meurt.
Le but ou Image-de-Soi est le signal de sortie, c'est elle qui permet d'introduire le concept du futur. La fonction d'entrée, ou concept du Passé, de Nature, d'hérédité, alimentent quant à eux le corps ou soma.
Le retour de l'Image-de-Soi vers le corps passe à travers le Subconscient et sa mémoire; c'est lui qui reçoit nos programmes et les transmet pour exécution. Dans ce cas, il n'y a ni refoulement, ni répression des potentialités mais maîtrise et exécution des projets.
Un autre retour s'opère à partir de la boît noire du Moi, c'est celui fourni par l'intellect ou la conscience.
Ce feed-back a pour but la correction des symptômes immédiats mais non l'instauration d'une attitude nouvelle; il agit coup par coup, en dépensant beaucoup d'énergie du Moi au cours de ce processus d'apprentissage et de correction.
Enfin, il faut adjoindre les filtres suivants:
* Filtre F2 des sentiments entre le corporel et le Moi;
* Filtre F3 des pensées entre le Moi et le projet;

* Filtre F4 de l’intuition et du sens de sa vie entre le projet et le subconscient;
* Filtre F1 des sensations entre le subconscient et le corps.

Que l’un de ces filtres soit bouché et toute réussite devient difficile sinon impossible (malaises et maladies pouvant alors s’installer).
Par exemple, si le filtre F1 est fermé, nous serons incapables de percevoir les sensations plus ou moins subjectives qui pourraient corriger les habitudes de notre corps et l’amener à réaliser notre projet.
Si c’est le filtre F2, le Moi ne pourra percevoir les émotions sinon sous la forme pathologique (colère, hystérie).
Si le filtre F3 est bloqué, la logique sera déformée, jusqu’à la paranoïa dans les cas les plus graves; il ne subsiste plus que le circuit « correction des symptômes », par l’intellect du coup par coup, au jour le jour ou image par image, et tout ceci au ralenti.
Nous pourrions situer parfaitement les deux réactions de réponse à un stress: la réaction d’attention et d’alerte (ou circuit du système nerveux conscient du coup par coup) et la réaction d’adaptation (ou circuit du système sanguin et hormonal via la mémoire subconsciente et les filtres).